

商务楼层 沿街门面

办公·商务·培训·经营

- 城南商务楼层，配办公室、会议室、储藏室、电梯，交通方便、设施齐全、环境优美。
- 新海路223号、225号门面，70平方米左右。

寻求合作，可配套提供媒体宣传服务。

联系：13862859258 13338078383（海门区融媒体中心）

转作风 提效能 优环境

助力创新企业跑出“加速度”

海门经开区搭起“全链条”赋能网

本报讯（记者刘海湛 通讯员马莹）近日，励束智能制造（南通）有限公司拿下2000平方米新厂房，生产线正紧锣密鼓地扩容。谁能想到，这家正冲刺“规上”的国家高新技术企业，2020年刚落户海门经济技术开发区时，还只是一家租用500平方米旧厂房的“小字辈”。

励束的“逆袭”，正是海门经开区“精准服务、高效赋能”的生动体现。企业刚落地，经开区科技人才局便主动上门走访，敏锐地发现了其“硬核实力”：一支20人的技术团队中，既有江苏省双创人才，又有资深工程师，甚至还有外籍专家。“不能让好苗子缺了‘阳光雨露’！”工作人员一次次上门，把高企申报、人才计划等繁杂政策拆解成“手把手指南”，并提供全程跟踪辅导。

这份“定制服务”很快显现成效。2023年，励束获得国家高新技术企业认证，更在省、市、区三级人才计划中实现“大满贯”，获得资金资助。这笔资金，有效缓解了企业初创期的“资金之渴”——技术研发更有底气，产能扩张踩了“油门”，企业迅速驶入发展“快车道”。

随着自主研发的高能束焊接技术不断突破，应用场景越拓越广，励束的业绩一路高歌：2024年应税销售突破2000万元，2025年刚过半，就已逼近1500万元，全年冲刺3000万元。产能增长倒逼空间升级，从500平方米到2000平方米，新厂房刚启用，企业又开始规划“拿地建厂”的长远蓝图，劲头十足。

励束的快速成长并非个案。海门经开区早已将“服务创新企业”融入发展基因，从政策支持、企业服务到产业培育，织就了一张覆盖“全链条”的赋能网。

政策先行，为创新“搭台筑基”。海门经开区量身定制“科技人才十条新政”“睿公湖人才计划”，把对科技引进、人才集聚、企业创新的支持，从“笼统方向”变成“实在红利”；常态化举办“东洲智行”“睿公湖杯”等引才赛，一下子网罗了海内外60多个优质项目，覆盖信息技术、高端装备等热门赛道，让好项目迅速扎根、壮大。（下转A2版）

海门“复e通”获评省网络强省建设优秀成果

行政复议办案周期缩短15天

本报讯（记者施懿容）区司法局研发的“复e通”行政复议智能助手，近日获评“2025江苏网络强省建设优秀实践成果”，标志着我区在行政复议智能化领域的探索取得显著突破。

今年，区司法局与中国电信南通分公司联合启动“复e通”研发，并于5月正式上线。该平台依托人工智能、大数据技术，实现复议申请、材料提交、进度查询等全流程线上操作。

“将申请人与被申请人材料导入系统，就能生成复议决定初稿，准确度超80%，修改后即可使用。”区司法局行政复议应诉科负责人唐贞贞介绍。值得关注的是，平台具备证据与法条溯源功能，生成的复议决定书中，任意一句话点击“溯源”，都能匹配到对应的案卷材料，从根源上限制AI自由发挥，保障复议决定的真实性。而针对AI无法直接识别视频证据的局限，“复e通”通过“文字转化”机制巧妙解决：行政机关为视频证据制作文字说明，清晰描述视频中的事件经过，平台则依据文字内容推断视频核心信息，实现对视频证据的有效解读。在案件审核环节，“复e通”坚持“人工主导、技术辅助”的原则。“最终复议决定的类型——维持、撤销还是变更，都需经过复议机关的审核程序确定，并非由机器自主决策。”唐贞贞表示。

数据显示，“复e通”上线后成效显著，此前我区行政复议案件平均办理周期超55天，如今借助平台自动生成案审意见等功能，周期已缩短至约40天，办案效率大幅提升。

今日导读

从商圈到景区，从城镇到乡村，文化与商业、旅游深度融合——

茉莉花香，海门有好戏

>>> A2版

科技赋能+渠道革新 高端纺织产业追“新”求“质”

——海门现代产业观察②

大抓招商 猛攻项目 百日攻坚

本报记者季耀 蔡佳楠

家纺产业是传统产业，也是海门的富民产业。近年来，随着人们对生活品质的要求越来越高，曾经的劳动密集型产业——家纺产业也在向高端化、智能化迈进，我区着力推动纺织产业集群化发展，在科技赋能产业、打通线上线下销售渠道等方面发力，加快构建现代化纺织产业体系。2024年，全区高端纺织产业实现产值131亿元，同比增长14.14%，今年上半年已达57亿元，产业升级成效正在持续显现。

昨日，记者在南方寝饰科技有限公司的检测中心实验室看到，技术人员正在测试一款具有温控“黑科技”的新型面料——南方恒芯。该面料可在特定温度范围内发生“固-液”相变，吸收或释放热量，缓冲环境温度变化，实现恒

温效果。实验室工作人员吴燕飞告诉记者，该实验室的主要业务是针对面料的一些物理指标做测试。“我们严格把关面料的每个指标，如缩水率必须控制在一定范围内，pH值要保持人体舒适范围。这些细节决定着产品的最终品质。”吴燕飞说。

南方寝饰总部在上海，作为2021年落户三星镇的高端家纺企业，集研发、生产、品控、物流于一体，每年投入大量资金用于新品开发。公司总经理蔡钟雷介绍，去年企业研发投入约800万元，每年分春夏、秋冬两季发布新品，全面规划面料、款式和辅料。“海门成熟的家纺产业链是吸引我们落户的关键因素，从面料辅料采购、生产到旺季时的外发加工等，本地化资源配套十分完善，为企业高效运营提供有力支撑。”蔡钟雷说。

当前，以叠石桥为核心的海门高端纺织产业，已形成覆盖“纺织机械—面料辅料—研发设计—成品生产—市场渠道—仓储物流”的全产业链集群，成为国家级先进制造业集群的重要组成部分。这一完整的产业生态持续吸引

新项目加入。新加坡俐马集团便是看中我区雄厚的产业基础来投资建厂的。

八月中旬，俐马位于海门港经济开发区的染整车间进入试运行阶段。在3.5万平方米的厂房内，高度自动化的生产线有序运转，工人寥寥无几。待染整车间全部投产后，一天产能可达到8万干克，而用工量将从老厂房的400人减少至200人。俐马（南通）纺织有限公司厂长谢亚杰介绍，公司打造超级中控系统，技术人员可远程控制设备，大幅降低劳动强度和用工成本。“前道染缸与后道定型设备均实现自动注料，AGV自动仓储系统完成全部物料运输，基本实现‘无人化’操作。虽然初期投入大，但长期来看，产品质量更稳定，人力成本大幅降低。”谢亚杰告诉记者，俐马集团正在海门建设集纺织、染整、印花、成衣四大板块的高端纺织生产基地，其中纺织板块预计年底投产，成衣车间明年二季度启用，将进一步增强区域产业竞争力。

除了研发、生产端的求新、求质，海门家纺企业在销售端也与时俱进。凯盛家纺从传统批发转向连锁加盟模式，目前销售网络已覆盖全国30多个省市、700多个大中型城市，专卖店及专柜超千家。公司营运中心总监王丁表示，近

年来公司大力推动线上引流、线下成交的模式，通过抖音、快手、小红书等平台为门店赋能，引导客户至线下体验并完成交易。这一转型推动企业销售额从几十万元增长至超3亿元。

作为全国最大的家纺专业市场，叠石桥国际家纺城集聚大量头部企业与知名品牌，线下市场占有率超50%，线上市场占有率近80%，产品远销130多个国家和地区。2024年，叠石桥家纺线上成交突破1500亿元，已成为具有全球影响力的家纺贸易中心。

目前，全区高端纺织规上工业企业达214家，累计培育“中国驰名商标”4个、“江苏精品”4家，产业品牌化、高质量发展路径日益清晰。

记者感言：

家纺，一头连着千家万户的“品质生活”，一头系着地方经济的“民生根基”。对海门而言，高端纺织产业不仅是传承多年的富民产业，更是在时代浪潮中搏击前行的支柱产业。挑战之中，海门高端纺织产业的“韧性”与“潜力”同样清晰可见。这些行业龙头企业的实践，正是产业向“新”而行、向“质”而求的生动注脚。

南通队保持不败，继续领跑积分榜——

海门“第二现场”，滚烫依然

本报记者综合

前夜，“苏超”第十二轮，南通队主场1-1与淮安队战平，以10胜1平积31分的战绩，继续领跑赛事积分榜。南通队也是自“苏超”赛事以来，唯一保持不败战绩的队伍。

赛场上比拼激烈，赛场外目光凝聚。海门“第二现场”被足球的热情再次点燃，整座城都涌动着热爱与滚烫！

氛围拉满！观赛不止“看球”

傍晚时分，海门龙信广场、大有境、文峰大世界等各大商圈的“第二现场”已整装待发，成为沉浸式足球嘉年华的热闹主场。核心位置架起的超大高清屏幕格外醒目，赛事主题海报高悬于空，助威旗帜整齐悬挂，工作人员穿梭在人群中，分发应援棒与加油手幅。

“通超”第三轮——

海门队1-1崇川队 双方握手言和

本报讯（记者吴赛杰）昨晚7点30分，2025年南通市秋季业余足球联赛第三轮焦点战如期上演，海门队迎战崇川队。经过90分钟的激烈角逐，双方1-1握手言和。

比赛开始后，两队迅速进入状态。比赛第10分钟，崇川队20号球员贺文超先入一球。比赛第32分钟，海门队20号球员张浩楠倒三角传球，21号球员郭凯楠推射入门，将场上比分扳平为1-1。

下半场比赛对抗全面升级，双方球员攻防转换节奏加快，边路突破与中路渗透轮番上演，却均在对方严密防守下无功而返，比分始终未能改写。“一开始，由于我们失误导致丢球，后半场有一些机会，但是没有把握住比较可惜！”赛后，海门队教练鲁峰表示。

根据联赛赛程安排，海门队下一场比赛将于10月12日进行，届时将对阵南通经济技术开发区代表队。

“就等开赛了，和大家一起看才够劲！”市民王先生的目光紧紧锁定屏幕。

除了观赛，在文峰大世界，“有奖竞猜”比分登记处早已排起长队，球迷们写下预测的比分。“我看过几场淮安队的比赛，有一定实力，风格有点变幻莫测。南通队这一路我也看了不少比赛，基本都是领先着走过来的，希望他们能坚持初心，越战越勇！”球迷张先生说。从视觉渲染到互动参与，“第二现场”把观赛变成一场全民参与的狂欢。

跨龄同频！足球是共同语言

“好球！防守太关键了！”在各地“第二现场”，不同年龄、身份的陌生人因足球相聚。年轻人三五成群，举着加油棒，随着赛事进程呐喊、跳跃，进球瞬间的拥抱与欢呼，尽显青春活力；家长们带着孩子而来，孩童挥舞旗帜，

为球队加油；年长的球迷围坐在一起，一边紧盯屏幕，一边交流对比赛的见解，精准点评里藏着多年的热爱。球迷吴先生带着孙女坐在人群中，笑着说：“这里氛围多好啊，跟大家一起喊、一起激动，感觉自己都年轻了！”不远处，还有球迷举着手机拍照打卡，镜头里既有屏幕上的赛事画面，也有身边沸腾的人群。此刻的男女老少，都有一个共同身份——足球爱好者。

活力迸发！足球引擎激活夜经济

“第二现场”为海门的夜晚注入全新活力。以往傍晚稍显平静的各大商圈，如今因观赛人群变得热闹非凡。

恰逢文峰大世界二十七周年庆，苏超赛事的聚客效应与周年庆氛围碰撞出奇火花，真正实现“以赛带商以商促赛”。赛事“有奖竞猜”送出的

消费券，直接拉动商场餐饮、零售等业态消费。“这几个月因为有比赛，商场客流量明显提升，尤其是餐饮板块，消费热度涨得特别快！”文峰大世界营销副经理黄胜清介绍。不少商户也坦言，这段时间销量比平时翻了好几倍。海门大有境同样收获“赛事红利”。据商场市场部负责人介绍：“球迷热情特别高，每次观赛活动期间，商场客流量和整体消费数据基本能提升10%至20%。”

餐饮商家更是精准抓住商机，借势升温。光华大酒店一楼西餐厅推出专属“观赛菜单”——烧烤的焦香、啤酒的清爽、特色小吃的风味弥漫全场，为球迷送上“舌尖+视觉”的双重享受。这段时间，酒店相关消费增幅达20%至30%。“在家看球太冷清，这里氛围太燃了！球员拼劲足，跟踢球的人一起喝彩才够爽！”球迷边举杯边说。

